SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 17 y 30 minutos)

La Comisión de Asuntos Internacionales tiene el gusto de recibir a los señores Fajardo Klappenbach y Ferrer Burlé, a quienes se les ha otorgado la venia para ejercer como Embajadores en representación de nuestro país. Les cedemos el uso de la palabra para que nos den a conocer sus planes e intenciones en el desempeño de su cargo.

SEÑOR FAJARDO.- Antes que nada, me corresponde agradecer a la Comisión que hoy nos reciba para saber cuáles son nuestros planes y, por supuesto, que nos haya otorgado la venia para ejercerlos.

Espero que con el trabajo que pienso realizar en Rusia en lo que me es personal -al igual que mi colega y amigo en Egipto-, luego de cinco años el Senado pueda decir que la decisión fue acertada.

He preparado toda la información en carpetas, en las que los señores Senadores van a encontrar un pequeño perfil de Rusia, así como un esbozo del programa de trabajo que pienso llevar adelante en ese país. Sin entrar en detalles específicos, puedo adelantar que es una idea sobre el enfoque que tendrá mi trabajo, teniendo en cuenta mi experiencia en destinos anteriores y, sobre todo, la de los tres años que actué como Director de Programación Comercial en la Cancillería. Como el señor Presidente recordará, he participado junto con él en una misión, lo que también es un factor muy importante en el enfoque que, como dije antes, pienso darle a mi trabajo durante los próximos cinco años en Moscú.

En principio en esa especie de programa dejo establecido que estamos hablando de una relación bilateral con Rusia que lleva en estos momentos unos 143 años. Estas relaciones oficiales, si no diplomáticas, han sufrido pequeñas interrupciones por la propia dinámica de nuestro siglo y los cambios sucedidos en ese país; no obstante, desde el año 1943 ha habido allí embajadas acreditadas y relaciones diplomáticas plenas, primero con la Unión Soviética, y desde 1991, con la Federación Rusa.

Desde el punto de vista comercial, en la década de los ochenta, el Uruguay desarrolló una corriente comercial muy importante con la Unión Soviética llegando a exportar casi U$S 80:000.000. Ese era el principal mercado para la lana y uno muy importante para el cuero, pero todo desapareció de un día para el otro, prácticamente como sucedió con la Unión Soviética. En el año 1991 se sabía que existía una situación difícil pero pocos creían que ocurriría esa implosión, incluyendo a las empresas en el área comercial.

Todo esto produjo una serie de problemas y originó una deuda que todavía existe, aunque está en vías de solución con las empresas estatales de la ex Unión Soviética, que ocasionaron los padecimientos que todos conocemos a las empresas uruguayas, lo que obviamente ha afectado seriamente el relacionamiento bilateral con ese país.

Entonces, analizando todo esto y la situación actual que está viviendo nuestro país, al que nuevamente y en forma repentina se le han cerrado gran parte de los mercados de carne que se habían venido desarrollando en los últimos años, e incluso para otros productos agrícolas, pensamos que el mercado ruso realmente se transforma en un mercado potencial muy importante.

En ese sentido, creo que hay que superar un poco esa sensación que trasmiten los medios de prensa dando a entender que nuevamente Rusia está en una situación de caída vertiginosa a nivel económico y social. Digo esto porque de vez en cuando aparecen comentarios de este tipo en los medios de prensa. La realidad de Rusia de los últimos dos o tres años es muy diferente. Luego de la elección de Yeltsin y posteriormente de Putin, realmente se ha comenzado a poner orden en el país a todo nivel y los resultados económicos empezaron a verse. También ayudó muchísimo la devaluación de 1998, producto de la crisis financiera que se vivió, y que después, directa o indirectamente, afectó al Uruguay.

Sin duda, la devaluación ayudó para la competitividad de sus productos y eso, sumado al enorme crecimiento en el precio del petróleo que llegó a estar a U$S 7 u U$S 8 el barril y luego trepó a más U$S 30 aunque ahora bajó algo, le dio a Rusia un ingreso muy importante que sirvió para que el país creciera un 3% en 1999, un 7% el año pasado y un 5% o 6% en lo que va del año. Las exportaciones también están creciendo en forma sostenida y eso abre enormes posibilidades.

Otro de los problemas que existía con Rusia a fines del régimen anterior, era la falta de una reglamentación clara, de una base jurídica del sistema financiero. Al empresario que quería aventurarse en ese país le era difícil tener buenas perspectivas de éxito. El sistema jurídico y judicial funcionaba. Es cierto que tuvieron problemas con el crimen organizado, con los llamados oligarcas y mafias diversas. Asimismo, tuvieron problemas financieros que tornaron difícil la situación para el extranjero, sobre todo para el inversor, y resultaron en la crisis de 1998.

Luego de la asunción de Putin se introdujeron una serie de reformas, especialmente en el área del comercio exterior. Rusia está muy interesada en ingresar a la Organización Mundial del Comercio. Espera hacerlo en breve, ya que desde hace muchos años lo está negociando. Además, quiere participar activamente en la nueva ronda de negociaciones, si ésta efectivamente se lanza. Eso ha hecho que el mercado se abra, que bajen los aranceles, y que nuestros productos sean potencialmente más competitivos. Sin embargo, hay que llegar a Rusia y conseguir los créditos o garantías necesarios para que los negocios sean viables, especialmente, en sectores como el lanero y el de las curtiembres, que sufrieron en carne propia los problemas a principios de esta década. Otras áreas como la de los citrus y una pequeña exportación de lácteos, han mantenido su corriente con Rusia, aunque bastante reducida. De U$S 80:000.000 que se exportaron en 1998 se pasó a U$S 6:000.000 el año pasado. Es algo que no tiene justificación en un mercado de 150:000.000 de habitantes, que tiene un crecimiento sostenido.

¿Qué es lo que pienso hacer a este respecto? Parte de lo que estuvimos llevando a cabo durante tres años en la Dirección de Programación Comercial, que es brindar un servicio dirigido a las necesidades del exportador, especialmente de las PYME y las que no lo son tanto, que tienen interés en ingresar a la red de negocios internacionales.

Los servicios que se trató de brindar al empresario desde Montevideo siempre requirieron el apoyo de los colegas en el exterior. Para tener un servicio de inteligencia y de promoción comercial, el trabajo en parte se hace acá y en parte en el exterior. En un mercado como el norteamericano o, inclusive, en otros más cercanos como el brasileño o el argentino, el trabajo de una oficina comercial o de una Embajada es importante, pero cuanto más lejos y más diferente es el país y más distinta es su cultura empresarial, más importante es el trabajo que puede y debe realizar una oficina para permitir a los empresarios acceder con éxito al mercado.

Lo primero que deseamos hacer es obtener toda la información posible, que aún no existe en la Embajada. Queremos crear un centro de información para el empresario que tenga interés en ese mercado. Debemos considerar que el mercado es enorme en su extensión y por eso, para hacer un estudio de mercado, aprovechando la oportunidad de que va a haber una vacante a nivel administrativo en la Embajada, pensamos contratar a un técnico local, economista o técnico en Comercio Exterior, que nos permita realizar los estudios sobre productos seleccionados. Además de eso, consideramos la posibilidad de crear una base de datos de empresarios rusos y de brindar información sobre los sectores financieros acerca de cómo conseguir las garantías necesarias para poder exportar.

El próximo mes de julio irá a dicho país una delegación en la que estará el Canciller Opertti y también representantes del Banco de la República, porque desean terminar de una vez con el tema de la deuda. Si no se resuelve ese tema, es difícil poder relanzar las relaciones con Rusia. En este momento restan unos U$S 19:000.000 que Uruguay tendría que cobrar. De acuerdo a la solución que se logró cuando se firmó un acuerdo en 1997, esos U$S 19:000.000 no se van a cobrar en efectivo sino a través de la importación de equipo y, eventualmente, servicios de Rusia. En ese sentido, se están haciendo gestiones a nivel de la Cancillería y del Banco de la República para determinar si, en primera instancia, la UTE o algún otro organismo que ya importan estos productos, los trajeran de Rusia y no de otro lugar. Si eso se lograra, es posible que la delegación vuelva de Moscú en julio con una solución al tema de la deuda. Una vez resuelto eso, será necesario establecer una base o plataforma para ayudar a los exportadores uruguayos para empezar a comercializar montos importantes con Rusia. Eso se llevará a cabo a través de un acuerdo que está estudiando el Banco de la República y que se firmaría con su contraparte en Rusia, de modo de facilitar las exportaciones ofreciendo garantías -una especie de seguro o de crédito- a los exportadores uruguayos sin descuidar el tema de su propio riesgo, a fin de evitar que pase algo similar. La experiencia de 1991 será importante para que el acuerdo que se firme con el Banco Ruso tenga las salvaguardias necesarias. Si eso se firma, creo que estarán dadas todas las condiciones para que las exportaciones a Rusia empiecen a crecer en forma importante. Precisamente, en ese aspecto vamos a concentrar nuestro esfuerzo. La experiencia que poseo de estos últimos tres años y el conocimiento que poseo de muchos empresarios será importante.

Por último, hay dos aspectos que quiero mencionar. Uno de ellos tiene que ver con el relacionamiento político. Sin duda, Rusia está buscando restablecer su posición en el mundo y encontrar su rol, no ya como superpotencia mundial sino como potencia regional. En ese sentido, está fomentando las relaciones con diferentes polos en el mundo. Por ejemplo, ha demostrado interés en América Latina a través de su Embajador y lo que se ha dicho en Moscú. Esa es una clara señal de que Rusia quiere, de alguna manera, establecer ciertos contrapesos en diferentes regiones del mundo que le permitan sentirse segura en su nueva posición de potencia regional. En ese sentido, insisto, tienen mucho interés en América Latina, en el MERCOSUR y es posible que a fin de año venga su Canciller a Montevideo. Incluso, se ha hablado del interés del Presidente Ruso en el sentido de hacer una gira por América Latina. Eso coincidiría con la Presidencia pro témpore de Uruguay en el MERCOSUR durante el último semestre de este año. Creo que la oportunidad de tener aquí al Canciller debería ser aprovechada para continuar el trabajo que se inicia ahora, que se seguirá en julio y que se desarrollará durante todo el año.

Por último, deseo mencionar una iniciativa interesante del Embajador ruso en el sentido de establecer un centro de innovación tecnológica en el LATU. Los rusos tienen una población muy educada, con muchos científicos y técnicos que han quedado sin trabajo a raíz de los cambios en ese país, sobre todo de aquellos que se desempeñaban en la industria militar. Entonces, la reconversión de todo esto y la posibilidad de darle a estos científicos y técnicos oportunidades le interesa mucho al Gobierno ruso. La posibilidad de establecer un centro aquí, contraparte del LATU, del INIA, la Universidad de la República y eventualmente la gente de informática de Uruguay, creo que ofrece buenas perspectivas y habría que esperar para saber cómo terminan esas negociaciones que se están desarrollando entre el Instituto de Innovaciones Tecnológicas de Rusia y el LATU.

Es cuanto tengo que manifestar por el momento y desearía recibir de los señores Senadores sugerencias, consejos o cualquier pregunta que tengan sobre esta misión que pretendo comenzar en los próximos treinta días.

SEÑOR SINGER.- Me ha parecido muy importante la exposición del señor Embajador Fajardo. En términos generales, coincido con sus consideraciones en cuanto a un tema que debe ser central para nuestras relaciones, como es el comercial: vivimos y dependemos de eso. Lo demás, son cantos, pero antes de cantar hay que comer.

Quisiera decir algo que reiteradamente planteo pero creo que vale la pena decirlo una vez más. Me refiero al problema del idioma. Nadie concibe que un funcionario de alto rango diplomático o que nuestro Embajador de Estados Unidos no hable inglés porque en ese caso su actividad queda reducida, acotada y por lo tanto se relativiza mucho. En todos los demás países, pasa exactamente lo mismo, dependiendo del interés que podamos tener en cada uno ellos. Si estuviéramos hablando de tener una embajada o una representación en Burkina Faso, creo que no sería muy interesante hablar ese idioma. Sin embargo, en Rusia si no hay alguien en la Embajada que hable y escriba bien y sepa comunicarse en ruso, la actividad queda debilitada. El ideal sería que cuando designemos un Embajador, no lo hagamos tres meses antes de que vaya a asumir sino cuando vuelve de una misión, de modo que tenga dos años como mínimo para prepararse. También sería ideal que quien fuera a un país que se hable en un idioma distinto al nuestro, conociera esa lengua. Eso es lo ideal, pero vayamos a lo práctico. En algunas oportunidades en que he viajado me he encontrado con que nuestro personal de la embajada no conocía el idioma de ese país y entonces dependían de un empleado administrativo originario de país en el que estaba la representación. Teniendo en cuenta el caso de Rusia y sobre todo el enfoque que ha hecho el señor Embajador de su gestión, simplemente me permito sugerir que se ponga acento en ese aspecto, que muchas veces resulta crucial. No voy a hacer perder tiempo a la Comisión contando una anécdota que le ocurrió a un empresario que fue a vender a Japón que no pudo tener asistencia en japonés. Cuando concurrió a la entrevista en la empresa, el Director sólo hablaba japonés y como no había nadie que supiera ese idioma, no se pudo hacer nada. Es bueno que eso no ocurra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la exposición del señor Embajador Fajardo, que ha sido muy ilustrativa.

Si el señor Embajador desea, puede retirarse, pues ya ha cumplido su misión protocolar, pero si quiere puede quedarse a escuchar la exposición del otro Embajador designado.

Por lo tanto, le cedemos la palabra al señor Embajador Ferrer.

SEÑOR FERRER.- Señor Presidente, señores miembros de la Comisión de Asuntos Internacionales del Senado, señores Senadores: deseo simplemente ratificar las palabras de mi colega y amigo, Embajador Fajardo, sobre el honor que significa ser recibidos por ustedes para escuchar nuestros comentarios. Para mi colega y para mí es un momento de profunda significación personal y queremos agradecerle la confianza depositada por anticipado a nuestra gestión en este trámite de aprobación de las venias correspondientes.

En primer lugar, deseo referirme al concepto de la responsabilidad que significa para un funcionario de carrera del Servicio Exterior, en este caso para mí, ser propuesto para estas funciones, como Jefe de División, representando al país a este nivel. Asimismo, quiero expresar que durante el transcurso de la misión siempre tenemos presente el país pero más aún en las situaciones en que se encuentra, sabemos que la responsabilidad que conlleva esta misión se acrecienta. Siempre estaré pendiente de lo que acontezca acá y preguntándome de qué manera se puede aportar más desde la misión asignada para la promoción de exportaciones, inversiones, intercambios, incluidos por supuesto los políticos.

Soy un vocacional del servicio exterior y creo en el rol del servicio exterior para el desarrollo económico y social del país. Esta profesión le da a un grupo de ciudadanos la oportunidad de hacer cosas en un medio distinto por y para el país. Creo que si se logra brindar un aporte lúcido, comprometido e inteligente, y uno puede detectar oportunidades, siendo como un radar, el país tendrá la respuesta que necesite de nuestra misión.

En mi exposición hablaré primero de algunas convicciones personales sobre el ejercicio de la profesión diplomática, después haré algunas referencias al estado actual de las relaciones con Egipto y culminaré con algunas ideas iniciales sobre la gestión a emprender.

En este primer punto, que vendría a ser como la filosofía de la gestión a la que se me está confiando, creo que todos debemos tener una actitud proactiva en defensa de los intereses nacionales, no limitándose solamente a cumplir las instrucciones recibidas de la Cancillería -esa es la obligación primaria, pero en mi concepto la función no se agota allí-, sino haciendo sugerencias y aportes sobre posibles cursos de acción y cumpliendo una labor informativa, tanto en el campo político como en el económico y comercial.

Por otro lado, considero que es crucial la inserción en el medio local -para lo que facilita mucho el conocimiento del idioma árabe, que todavía no tengo- y en ese hacer estaría la esencia de lo que puede decirse es la función diplomática en estos tiempos de globalización donde la información fluye y la podemos obtener a través de INTERNET. Entonces, el aporte del funcionario en su destino es hacer esos contactos y brindar la información seleccionada y oportuna para que llegue al país en el momento adecuado y al destinatario justo. Vendría a ser una mezcla de conocimiento local y visión global. Parecería que esa sería la actitud que debería tener un funcionario del Servicio Exterior en su destino. En este caso me comprometo a llevarla a cabo con la mayor de mis fuerzas.

Por otra parte, tengo la convicción de la importancia de la adaptabilidad al medio. Creo que hay que tratar de crear una empatía con los interlocutores locales, sobre todo en un destino como el de Egipto, con una cultura y una civilización diferentes. Deben hacerse los mayores esfuerzos de aproximación intercultural y de adecuación al medio, recordando siempre que el primer deber de un diplomático en su puesto es el respeto escrupuloso a las costumbres y a las tradiciones locales.

En este rubro de convicciones, el otro aspecto que quería resaltar es el tema ético. Considero que la ética es muy importante en las relaciones privadas, en la función pública y más aún, dentro de esta última, en el servicio exterior, tanto en la parte personal como funcional. Además de que es importante en sí misma, lo es funcionalmente para generar la necesaria credibilidad y confiabilidad de los interlocultores, tanto del propio país que uno representa como del que uno está acreditado. Ha habido numerosos autores en la historia de la diplomacia que se han referido a este tema. Simplemente me permito citar al diplomático francés Cambón del Siglo XVIII que dijo que la autoridad moral es la cualidad más esencial de un diplomático, así como a un Ministro de Relaciones Exteriores de Italia, el Barón De Sonino que, en l918, -citados ambos por Nicolson en su obra de la diplomacia- dijo: "A los otros les está permitido, a ti no". Ese es el estándar que espero alcanzar en mi misión. He querido expresar estas ideas para comprometerme ante ustedes al cumplimiento de las mismas.

En cuanto al estado actual de relacionamiento bilateral, en la parte política, como todos sabemos, Egipto ocupa una ubicación geográfica estratégica ya que es el punto de conexión entre Africa y Medio Oriente y tiene esas dos realidades. Desde el punto de vista internacional, es un actor de primer nivel y actualmente la sede de la Liga Arabe está en El Cairo. El Secretario General de la Liga Arabe es el ex Canciller -acaba de haber un cambio hace tres días del Canciller- de Egipto. En estas semanas también ha habido una iniciativa egipcio-jordana respecto al conflicto del Medio Oriente. Egipto es un miembro activo de la Organización de la Unidad Africana. El nuevo Canciller que asumió el lunes, el señor Hamed Mhaad, es un diplomático de carrera de extensa actuación y su último puesto ha sido el de Embajador de Egipto en Estados Unidos durante 8 años. También sabemos que Egipto es miembro del Movimiento de Países No Alineados y cumple un rol muy activo en la Organización Mundial de Comercio.

Respecto a los vínculos políticos bilaterales, puedo decir que tenemos sólidos vínculos de amistad y hay una relación diplomática que data del 21 de noviembre 1932. El primer acuerdo que suscribió Egipto con un país latinoamericano fue en Roma, en 1932, con Uruguay. Desde la década de 1950 tenemos la Embajada acreditada en El Cairo y en los últimos 15 años se han realizado una serie de visitas oficiales al más alto nivel, como ser, a nivel presidencial y ministerial. También corresponde recordar la presencia del contingente militar uruguayo en el Sinaí desde hace unos veinte años, fruto de los acuerdos de Camp Davis.

A nivel de tratados y convenios internacionales, hay importantes convenios vigentes que datan, en el área cultural, de 1964; en el comercial, de 1979; un Tratado de Cooperación Técnica, Económica y Financiera, de 1992, y hay un memorándum de cooperación entre ambas cancillerías de 1995, que es el más reciente. Respecto a esta vinculación, el desafío parece ser poner en funcionamiento los mecanismos previstos en los convenios, es decir, generar actividad en base a estos convenios ya suscritos y ratificados.

Se ha desarrollado un concepto interesante de unión estratégica en las relaciones entre nuestro país y la República Arabe de Egipto, del que se hizo mención durante la visita del entonces Vicepresidente de la República, doctor Hugo Fernández Faingold, en 1999. Este concepto de que sean puertas de entrada a las zonas geográficas inmediatas, tanto por parte de Egipto como de Uruguay -Egipto hacia el Cercano Oriente y norte de Africa y Uruguay hacia el MERCOSUR-, se desarrolló en agosto de 1999, en ocasión de la visita de la Embajadora que, en ese entonces, era Directora del Ministerio Egipcio. Este es un concepto que parece interesante, y ver la viabilidad de desarrollar actividades en base a él va a ser uno de los objetivos de la gestión.

Quisiera referirme a la parte económica comercial. Al respecto puedo decir que tenemos una balanza comercial que podríamos catalogar de irregular, con picos. Los dos rubros de exportación de Uruguay a Egipto, en los últimos cinco años, han sido pescado y carne, y estamos exportando alrededor de U$S 1:000.000 por año, por lo que seguramente hay un potencial para incrementar. La exportación de carne, que anda en los U$S 500.000, es muy específica porque se trata de tripas de ovinos.

En el día de ayer se hizo una revaluación de la estrategia del país en materia de exportación de carnes a nivel ministerial, y seguramente Egipto estará incluido entre los mercados potenciales, por la nueva situación sanitaria que se ha planteado para la exportación de ese producto.

Para realizar mi exposición me he basado en los informes recibidos de la Embajada, así como en los de la Dirección General de Asuntos Políticos, Económicos, Culturales y de Cooperación del Ministerio. En los informes del actual colega y amigo, el Embajador Pelayo Díaz hace saber de la importancia de los contactos personales para establecer relaciones en un mercado como el egipcio. Esto lo tendremos muy presente.

Además, trataremos de fomentar la participación en ferias, así como también de que se realicen misiones comerciales y empresariales. La única forma de superar la gran distancia geográfica y cultural es mediante el conocimiento personal, pues de esa forma se superan prejuicios, preconceptos y se establecen lazos que, en un medio como el egipcio, parecen cruciales. Todos los años, en el mes de marzo, se realiza en El Cairo una feria de la alimentación y pienso que sería un importante objetivo lograr que haya una representación de los productos de exportación de nuestro país.

En cuanto al área cultural, hay un convenio cultural para funcionarios. Egipto es un país muy generoso y hay un centro de desarrollo agropecuario que ofrece varias becas por año a técnicos uruguayos. El desafío es encontrar las formas para que Uruguay le dé posibilidades a Egipto para que tenga presencia en nuestro país, a fin de cumplir con lo previsto en el acuerdo.

Respecto a la cooperación existen ideas y Egipto está interesado en recibir asistencia técnica en materia de desosado de carnes, así como también colaboración de Uruguay en el área de fomento de las pequeñas y medianas empresas. Creo que es interesante analizar la posibilidad de que Uruguay brinde la cooperación que nos está siendo solicitada para obtener los objetivos deseados.

En esta presentación también quisiera referirme a las ideas preliminares sobre las actividades a desarrollar en mi futura gestión. Analizando con el Director Regional de Asia, Africa y Oceanía, el Embajador Alberto Foz, surgió una idea que me parece muy oportuna -por ello quería trasmitirla en este ámbito-, en cuanto a la posible creación de una sociedad de amistad parlamentaria entre Uruguay y Egipto, ya que parecería que hasta el momento no la hay. Creo que sería de mucha utilidad para fomentar los contactos a nivel parlamentario entre ambos países. Por tanto, dejo planteada la idea -que comparto totalmente-, tal cual se me ha expresado y si hay eco en el Parlamento, la misma se podría llevar adelante durante mi gestión.

En los informes recibidos se destaca la importancia de las visitas oficiales que se realizaron y creo que sería bueno su continuidad en el futuro para fomentar los mencionados contactos, así como también el de las misiones empresariales y la participación en ferias.

En lo que tiene que ver con los estudios de mercado puedo decir que, como sabemos, los recursos son limitados; entonces, deben ser usados de la mejor manera. Hay que tratar de que el personal contratado localmente sea calificado para apoyar en ese aspecto. También debe haber un conocimiento de su país y el radar debe estar enfocado a los productos que uno cree que pueden ser competitivos en ese mercado. Digo esto porque un estudio generalizado excedería la posibilidad de recursos humanos y materiales de nuestra misión.

Otra idea sobre la que he pensado para las primeras instancias en mi gestión, sería estrechar los vínculos con los departamentos de Español de la Universidad de El Cairo, así como de otras universidades. Existe interés en conocer autores uruguayos y nuestra historia. Por tanto, si fuera posible llevaría una dotación de libros para el Departamento de Español de la Universidad de El Cairo.

En suma, todos los vínculos que se puedan desarrollar coadyuvan al objetivo de mantener relaciones más estrechas con un país muy lejano, pero muy importante. El desarrollo de las relaciones con Egipto puede darle a nuestra política exterior un carácter de equilibrio muy importante.

Esto es cuanto quería manifestar; estoy a las órdenes.

SEÑOR GARGANO.- Es mi deseo que los nuevos Embajadores -funcionarios de carrera, muy experientes y capacitados para el desempeño de esa función- tengan éxito en su misión. Tal como le hemos expresado al Embajador designado en China, y a otros Embajadores, quiero decir que deben utilizar no sólo la palanca del Ministerio, sino también la del Parlamento, para poder llevar adelante su misión en todo aquello que consideren necesario. Obviamente, tenemos un enlace que nos brindará, inmediatamente, todo lo que sea conveniente hacer desde aquí, porque quizás haya algunas cosas que nosotros no veamos y ustedes sí, en el desarrollo de su misión, en esos dos países que yo creo muy importantes.

En el caso de Rusia hay que tener en cuenta que no podemos comprar por año U$S 100:000.000 de petróleo y minerales y venderles solamente U$S 5:000:000; esto hay que cambiarlo.

Con respecto a Egipto existe la posibilidad de recuperar, por lo menos, el nivel de exportación que teníamos hace 10 ó 15 años atrás.

Les deseo a ambos buena suerte.

SEÑOR SANABRIA.- Quiero desearles éxito a estos profesionales y jóvenes Embajadores, que van a tierras lejanas de países muy grandes, con mucha importancia desde el punto de vista político, económico y estratégico. También nos ponemos a las órdenes para ayudarlos en aquellas cosas que de repente el país no está preparado para hacer por las limitaciones que tiene el propio Servicio, a veces por cuestiones económicas y otras por coordinación o complementación.

Me atrevería a ir un poco más allá de lo estrictamente parlamentario y plantear una anécdota que sirva para resaltar un aspecto que el Uruguay tiene que atender y resolver. A partir de ese aspecto tal vez se puedan abrir otros caminos, más allá de la intensa actividad que pueda tener la faz comercial y económica en el relacionamiento internacional.

No hace mucho tiempo, en un país de primer nivel europeo, en un viaje oficial, durante un fin de semana en el que uno queda anclado mirando televisión, por una circunstancia que no tenía nada que ver con la política, vi una imagen del Uruguay de hace treinta años. Evidentemente pertenecía a un archivo de un importante centro informativo de ese país europeo. Era calamitoso ver un boliche con un medio tanque de chorizo, y no porque fuera una cosa inapropiada del país, sino porque en ese contexto y en ese concierto no reflejaba la imagen de lo que somos y de lo que pretendemos ser los uruguayos.

En esa circunstancia hablé con el Embajador, que era mi amigo, y le dije si sería muy difícil pedirle al Ministerio de Turismo un vídeo de nuestro país, del Uruguay de hoy -y si era posible llegar a trasmitir su aspecto comercial, así como las oportunidades, mejor- y repartirlo a los principales centros de ese medio que, en definitiva, es la jurisdicción de nuestra Embajada. De alguna manera, esto mejora la visión de un posible turista en el Uruguay, que de lo contrario tenía una vista parcial de los sectores que tienen dificultades, sin ver su gran escenario. Me refiero a las oportunidades y esfuerzos de 3:000.000 de uruguayos que estamos intentando salir adelante, al igual que ustedes allí.

Esto es algo que no cuesta tanto, y si en algún momento una repartición estatal no es solidaria en este aspecto, tenemos que ser garantía de esas pequeñas pero grandes cosas que pueden pasar. La primera imagen a veces importa y sobre todo en países donde los medios de comunicación son esquivos a la realidad uruguaya. Por ejemplo, en el área turística nosotros no vamos a hacer publicidad en Europa ni en Estados Unidos. Por esa razón si se nos muestra como no somos, difícilmente alguien pueda invertir en esas áreas o aconsejar venir al Uruguay. Este es un ejemplo pequeño pero tiene una visión más allá de la realidad que tenemos que defender. En definitiva -y esto no va dicho en estilo protocolar sino uruguayo-, tenemos que intentar jugar en todas las canchas, para que el país tenga posibilidades y para que los representantes -y en este caso, los profesionales conocedores de todo lo que significa la tarea de representar a nuestro país- sientan que los que estamos aquí comprometemos nuestra ayuda para aquellos aspectos que, de pronto no son tan importantes, pero que deben tenerse en cuenta.

SEÑOR GARAT.- Una vez más debo decir que me siento muy complacido en escuchar a los señores Embajadores, quienes están enfilando su actuación en base a lo que, por lo menos nosotros, los parlamentarios, esperamos que sea la nueva forma de encarar la misión que se les ha asignado.

Como ha dicho el señor Senador Sanabria, Uruguay se juega la vida al poder vender y relacionarse comercialmente con el exterior. La diplomacia actual creo que es práctica, no de salones alfombrados, sino de lucha por encontrar la forma de hacer conocer a Uruguay como un país con posibilidades de vender sus productos.

Me consta que las misiones que deben cumplir son en países muy importantes y que no son las tradicionales, sino que van a requerir de la imaginación y de la inteligencia que los señores Embajadores han demostrado en forma cabal para el desempeño de su función.

Personalmente, pienso que el destino diplomático hay que buscarlo en otros países y no en los tradicionales, tal como se ha hecho hasta el presente. Creo que nos haría mucho bien cerrar algunas embajadas y abrirlas en otros países donde existen grandes posibilidades de desarrollo. Sé, también, que esas relaciones pueden no ser ortodoxas.

Puedo decirle al señor Embajador Ferrer que en octubre del año pasado tuve la oportunidad de estar en contacto en Egipto con el Embajador Pelayo Díaz y, especialmente, con personas vinculadas a la Asamblea de ese país. Hay algo que yo escuché respecto al relacionamiento comercial y es que en Egipto existe una organización gubernamental piramidal; nada sucede en el país a nivel de relaciones comerciales, si no está en conocimiento del Gobierno y de los Ministerios correspondientes. Eso es así en todos lados, pero en Egipto es fundamental. Precisamente, uno de los aspectos que me mencionaron es el que refirió el señor Embajador en cuanto a tener las conexiones con la persona que tiene que decidir; eso es fundamental. Uruguay perdió los mercados de Egipto cuando perdió las conexiones, y esto por las razones que sean. Entonces esa es la habilidad que tiene que desempeñar, quizás no en la forma ortodoxa diplomática que conocíamos, pero sí en la que el Uruguay espera porque, como decían los señores Senadores, tenemos que recuperar ese mercado. Estoy seguro de que lo mismo va a ocurrir en Rusia y probablemente existen otros mercados, como, por ejemplo, en Oriente, donde Uruguay prácticamente no ha podido entrar porque no ha utilizado el método adecuado. La primera vía para entrar a ese tipo de mercados es la de las relaciones diplomáticas.

En lo personal ha sido muy satisfactorio escuchar las explicaciones de los señores Embajadores. Esta ha sido una sesión que ellos la han llevado a un nivel que está más allá del protocolo habitual. Tal como han expresado mis compañeros de Comisión, les deseamos éxito en su misión y no nos cabe la menor duda de que será el éxito de nuestro país.

Finalmente, sólo nos resta agradecer su presencia.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)